



RESPONSABLE DES ACHATS

Certification RNCP, diplôme de niveau BAC+3



Accessible en :

- contrat de professionnalisation
- contrat d'apprentissage



Lieu :

- Roubaix



Durée et rythme :

- 1 an
- 3 jours en centre de formation tous les 15 jours



Contact :

Roubaix

03.20.24.23.23

contact@cepreco.fr



OBJECTIF

Le/la Responsable achats sélectionne et négocie des matériaux, des produits, des services nécessaires à l'activité de l'entreprise en fonction d'objectifs de volumes, de coûts et de qualité.

Il/elle a pour activité :

- L'élaboration du cahier des charges selon les besoins identifiés
- La recherche de nouveaux investisseurs
- Le suivi des fournisseurs (et résolutions des problèmes et litiges)
- L'amélioration de la rentabilité de production en tenant compte de la qualité, des délais, des ruptures de stocks.

CAPACITÉS REQUISES

- Etre fiable
- Etre autonome
- Avoir des qualités de communication
- Avoir un bon niveau d'anglais
- Etre rigoureux(se)
- Avoir une bonne présentation
- Etre un(e) bon(ne) négociateur(rice)
- Avoir un bon niveau d'expression écrite

DÉBOUCHÉS

- Assistant(e) achats
- Responsable achats
- Chef(fe) de produit (dans la distribution)
- Coordinateur(rice) des achats
- Approvisionneur(se)

ADMISSION

- Étudiant(e), salarié(e) ou demandeur d'emploi titulaire d'un BAC +2 (BTS, DUT, L2 validée, titre professionnel de niveau 5) ou justifiant d'une certification ou d'un diplôme de niveau 4 et d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.
- Dossier de candidature dûment complété
- Entretien de motivation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation par bloc de compétences
- Mémoire d'un dossier professionnel
- Soutenance du projet devant un jury de professionnels

RESPONSABLE DES ACHATS

VALIDATION

- Titre Professionnel reconnu par l'Etat de Responsable Achats de niveau 6 (BAC+3) et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Délivré par Sup de Vente - CCI de région Paris Ile de France.

CONTENU DE LA FORMATION

CONTRIBUER À L'ÉLABORATION STRATÉGIQUE DES ACHATS

Positionnement et rôle des achats - Les achats dans la chaîne de valeur : stratégie

- La fonction Achats dans l'entreprise - Son rôle
- Les achats dans l'industrie
- Les achats dans la distribution alimentaire et non alimentaire
- Les achats - Frais généraux- Clients internes
- Les achats matières premières

Le Marketing Achat

- Comprendre les besoins en interne
- Veille
- Sourcing

PILOTER LA MISE EN OEUVRE OPÉRATIONNELLE DES ACHATS

Les outils financiers au service de la fonction achat

- Compte d'exploitation - Analyse financière
- Prévisions - Gestion des stocks

Management et gestion opérationnels des achats

- Politique fournisseurs - Parc - Performances
- TIC (Logiciels spécifiques)

Principes et techniques de négociation

- Principes - Différents style de négo

Conduite de négociation complexe

- Techniques de négo Achats
- Négociation d'achats grande distribution alimentaire
- Négociation d'achats industriels
- Interculturel

Négociation en Anglais

- Présentation de soi, de son entreprise
- Vocabulaire adapté aux métiers des achats
- Abréviations - Négociation en Anglais

ANTICIPER LES RISQUES ET GÉRER L'EXÉCUTION DU CONTRAT

La politique d'achat à l'international et les outils fondamentaux

- International - Incoterms - Transport - Assurance - Douane - Paiements et garanties

Politique d'achats spécifiques

- Introduction aux achats responsables - Achat Public

L'environnement juridique et contractuel des achats

- Base Droit Commun - Spécificités Achat - Contentieux - RSE

ÉVALUER ET COMMUNIQUER SUR LA PERFORMANCE DES ACHATS

Les outils de management du service achat

- Manager l'équipe - Piloter les résultats - Organiser le service achats

Dynamique de groupe - Développement personnel

+60 formations en alternance

2 400 entreprises partenaires

+400 formateurs

87 % taux de réussite aux examens

81 % taux d'insertion professionnelle

+2 300 apprentis alternants

Le Pack Alternance

- infos sur les métiers
- infos sur l'alternance
- accompagnement personnalisé
- techniques de recherches d'emploi
- accès aux offres de nos partenaires

Retrouvez la présentation détaillée de la formation sur le site formation.hautsdefrance.cci.fr